

PENINGKATAN PERAN PERBANKAN SYARIAH DENGAN MENGGERAKKAN SEKTOR RIIL DALAM PEMBANGUNAN

Taufiq Risal

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Akuntansi, Universitas Potensi Utama,
Jl. K.L.Yos Sudarso, Tj. Mulia, Medan Deli, Kota Medan-20241 Telp: (061) 6640525,
e-mail: taufiq_risal@potensi-utama.ac.id

ABSTRAK

Perbankan syariah dengan karakteristik pembiayaan berbasis bagi hasil sebagai core product, pada dasarnya berbeda dengan perbankan konvensional dengan sistem bunga. Perbankan syariah dengan karakteristik tersebut, seharusnya dapat lebih berperan dalam menciptakan pertumbuhan ekonomi yang disertai dengan pemerataan kesejahteraan. Real sector bases financial secara teori membuat perputaran uang dan investasi yang disalurkan dapat langsung menyentuh penggerak roda perekonomian riil terutama UMKM. Namun, dalam aplikasinya belum seperti yang diharapkan. Pasar perbankan syariah masih sangat kecil (total aset perbankan syariah hanya sebesar 2% total aset perbankan nasional) dan porsi pembiayaan berbasis bagi hasil produktif yang masih sedikit, membuat bank syariah belum dapat memberikan kontribusi dalam pembangunan seperti yang diharapkan. Tulisan ini membahas permasalahan dan mencari cara untuk peningkatan pembiayaan berbasis bagi hasil produktif yang akan dibahas dari faktor internal dan eksternal bank syariah, pelanggan dan regulasi. Beberapa strategi untuk menyelesaikan hal tersebut adalah; Peralihan fungsi Bank Syariah menjadi bank investasi Islam, Penerapan manajemen risiko peningkatan asset dan jaringan bank syariah, Prioritas rekrutmen SDM perbankan syariah yang kompeten dan profesional di bidang ekonomi syariah, dan seterusnya..

Kata kunci : *perbankan syariah, pembangunan sector riil, pembiayaan bagi hasil*

ABSTRACT

Islamic banking with the characteristics of profit-based financing as a core product, is basically different from conventional banking with the interest system. Islamic banking with these characteristics, should be able to play a role in creating economic growth accompanied by welfare distribution. Real sector financial bases in theory make the circulation of money and investment channeled can directly touch the drivers of the real economy, especially MSMEs. However, the application is not as expected. The Islamic banking market is still very small (the total assets of Islamic banking is only 2% of the total assets of national banks) and the portion of productive income-based financing is still small, making Islamic banks unable to contribute to development as expected. This article discusses problems and looks for ways to increase productive profit-based financing which will be discussed from internal and external factors of Islamic banks, customers and regulations. Some strategies for resolving this are; The transition of Islamic Bank functions into Islamic investment banks, the application of risk management to increase assets and networks of Islamic banks, Priority of recruitment of competent and professional sharia banking HR in the field of Islamic economics, and so on.

Keywords : *Islamic banking, real sector development, revenue sharing*

PENDAHULUAN

Saat ini, umumnya negara, juga Indonesia, mengaplikasikan sistem kapitalis yang dianggap sebagai yang terbaik dari sistem ekonomi yang ada. Aplikasinya umumnya divariasikan menurut nilai-nilai dan kebijakan masing-masing negara, namun masih mengedepankan karakteristik kapitalis. Namun, walaupun dianggap yang terbaik dari sistem ekonomi yang ada, ternyata sistem kapitalis, menyimpan ‘virus’ yang dapat menyebabkan penyakit yang parah apabila tidak diambil tindakan pencegahan yang benar. Terbukti di Indonesia, penyakit parah ekonomi itu muncul dalam bentuk krisis yang salah satunya adalah krisis moneter tahun 1998. Salah satunya yang diakui menjadi penyebab terjadinya krisis, ternyata dipicu oleh aplikasi sistem kapitalis di sektor perbankan akibat kebijakan penyaluran kredit yang umumnya salah sasaran penyaluran. Penyebab parahnya krisis disebabkan runtuhnya bank-bank Indonesia satu-persatu akibat buruknya manajemen, terutama dalam penyaluran kredit, serta diperburuk dengan lemahnya pengawasan oleh otoritas moneter. Intinya, penyaluran kredit mayoritas hanya disalurkan kepada segelintir pihak tertentu dalam satu grup (insider lending) yang tidak digunakan untuk menggerakkan sektor riil dalam negeri, akibat buruknya pengawasan. Hal ini menjadi faktor yang menyebabkan tingginya kredit macet. Juga tidak sedikit yang membawa dana dari penyaluran kredit tersebut untuk diinvestasikan pada perusahaan grupnya diluar negeri, akibat sistem devisa bebas yang dianut membebaskan batasan dana keluar dari Indonesia.

Semua hal tersebut, sebagai akibat aplikasi sistem ekonomi pada perbankan konvensional yang mengedepankan sistem ekonomi non riil yang merupakan karakteristik sistem ekonomi kapitalis. Dengan bunga pada perbankan konvensional, membuat perbankan dan sebagian besar pelaku usaha hanya mengejar keuntungan dengan perhitungan finansial. Sistem keuangan yang hanya mengedepankan tujuan keuntungan finansial ini membuat para pelaku ekonomi lebih tertarik dan melakukan aktivitas ekonomi yang bersifat spekulatif, yaitu terutama dalam sektor keuangan (non riil) seperti jual beli surat berharga (saham, obligasi) atau kegiatan kredit perbankan. Pelaku ekonomi akhirnya hanya memberi porsi kecil untuk produksi barang dan jasa dalam negeri atau yang disebutkan sebagai kegiatan investasi produktif. Akibatnya pertumbuhan sektor riil dalam bentuk produksi barang dan jasa jauh lebih kecil dibanding dengan jumlah finansial yang diinvestasikan, dan investasi spekulatif dalam sektor keuangan ini menjadi dominan dalam keseluruhan kegiatan ekonomi (Harahap, 2003). Pertumbuhan investasi sektor riil tercatat sangat lambat dibandingkan investasi di sektor keuangan yang mengalami pertumbuhan pesat sepanjang era 1990-an.

Investasi dan perputaran uang dipasar bursa tidak bersentuhan secara langsung dengan roda perekonomian riil terutama UMKM. Padahal peranan UMKM sangat dominan sebagai penggerak sektor riil dalam perekonomian nasional, sebagaimana dapat dilihat data tahun 2003 dan tahun 2013 pada tabel 1.

Tabel 1. Peranan UMKM dalam Perekonomian Nasional

Indikator	2003	2013
Total UMKM (Juta unit)	42,4	52,8
Jumlah UMKM / Jumlah Usaha (%)	99,8	99,99
Jumlah TK diserap UMKM / Jumlah TK (%)	67,0	97,3
PDB UMKM / PDB total (%)	63,5	56,51
Jumlah Ekspor UMKM / Jumlah Ekspor total (%)	14,4	17,03

Sumber : Kementerian UMKM dan Koperasi (2013)

Besarnya peran UMKM seperti terlihat dalam tabel tersebut (99% dari total usaha serta menyerap 97% tenaga kerja) membuktikan bahwa dalam sektor produktif perekonomian nasional, UMKM memegang posisi kunci penggerak terpenting. Jumlah UMKM yang sangat banyak dan sangat dominan dalam jumlah usaha secara nasional ini ternyata terbukti tangguh dalam menghadapi krisis. Secara mandiri, para pelaku usaha kecil dan menengah ini terbukti mampu bertahan menghadapi badai krisis, disaat para pelaku usaha dengan modal besar yang lebih bergantung pada sektor finansial banyak bertumbangan dihantam krisis. Sehingga dapat disimpulkan bahwa, memperkuat sistem ekonomi agar kuat dalam menghadapi krisis, dapat dilakukan dengan memperkuat peranan pemain kunci di sektor riil, yaitu UMKM. Apabila sektor ini bisa didorong, maka diyakini akan dapat menciptakan pertumbuhan ekonomi yang dibarengi pemerataan kesejahteraan.

Perumusan Masalah

Pengembangan sistem ekonomi yang berbasis pada sektor riil perlu dilakukan untuk dapat mengantisipasi agar kondisi overlikuiditas dimana investasi sektor non riil begitu mendominasi tidak terjadi. Disini peran perbankan dibutuhkan dalam penyaluran kredit dengan prioritas pada investasi di sektor riil. Aplikasi sistem ekonomi syariah dapat menjadi pilihan yang menjanjikan, mengingat prinsip ekonomi syariah menekankan pada kerjasama untuk dapat menggerakkan sektor riil yang menolak kegiatan spekulasi dan riba.

Dalam aplikasinya, sebenarnya sangat diharapkan peran Perbankan syariah sebagai ujung tombak untuk mewujudkannya. Diharapkan perbankan syariah dapat mengambil alih peranan dengan mengedepankan basis bagi hasil dalam penyaluran pembiayaan. Dengan ini perputaran modal dan investasi melalui penyaluran pembiayaan diharapkan lebih tepat sasaran dengan dapat menyentuh langsung penggerak roda ekonomi riil yaitu UMKM. terutama UMKM.

Harapan ini setidaknya seperti yang disampaikan Menkop dan UKM Syarif Hasan, yang menilai, *Financing to Deposit Ratio (FDR)* rata-rata dari kinerja Lembaga keuangan Syariah (dengan perbankan syariah termasuk didalamnya) sangat tinggi. Hal ini menunjukkan besarnya dana yang disalurkan ke Dana Pihak Ketiga (DPK). Diungkapkan pula pembiayaan LKS sebagian besar disalurkan bukan pada investasi spekulasi seperti jual beli saham *derivative*, namun disalurkan pada UMKM yang menjadi penggerak sektor riil (23 Juni 2012 saat Workshop Nasional Pra Konvensi Nasional Anggota Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah (PKES)). Disimpulkan, LKS adalah lembaga keuangan berbasis sektor riil (*real sector bases financial*) yang mempunyai karakteristik dasar berbeda dibanding Lembaga Keuangan Konvensional (LKK). Sehingga seharusnya pembiayaan yang disalurkan LKS dapat menyentuh roda ekonomi riil melalui investasi dan perputaran uang pada UMKM

Namun kenyataannya, harapan masyarakat akan peran besar perbankan syariah dinilai masih tumpul atau jauh dari yang diharapkan oleh banyak pakar ekonomi Islam termasuk pakar perbankan Islam. Dinilai pada aplikasinya saat ini, praktek yang dijalankan perbankan syariah dianggap pada dasarnya sama seperti yang dilakukan perbankan konvensional.

Faktor Pertama, hal ini disebabkan perkembangan industri perbankan syariah di negeri ini masih terbilang sangat lambat (total aset perbankan syariah hanya sebesar 2% total aset perbankan nasional), Pangsa pasar yang kecil mengakibatkan harga produk tidak kompetitif, karena LKS membutuhkan cost yang besar dalam produksinya¹.

Faktor kedua, adalah dinilai pada aplikasinya saat ini, praktek yang dijalankan perbankan syariah dianggap pada dasarnya sama seperti yang dilakukan perbankan konvensional. Salah satu bukti yang mendukung penilaian tersebut adalah komposisi penyaluran dana kepada masyarakat yang dominan lebih banyak dalam bentuk pembiayaan *murabahah*². Statistik Perbankan Syariah yang dikeluarkan BI per November 2016, menunjukkan presentase konsumtif (*murabahah*) masih cukup tinggi jika dibandingkan dengan porsi lainnya, yaitu 59,24%. *Murabahah* walaupun menggunakan prinsip syariah, merupakan pembiayaan yang tidak berbasis pada bagi hasil, dan didominasi untuk keperluan konsumsi bukan untuk sektor riil yang produktif. Hal ini menggambarkan pembiayaan berdasar bagi hasil (*muḍârabah/mushârahah*) untuk sektor riil yang produktif belum menjadi prioritas.

Fakta ini membuat LKS (termasuk didalamnya perbankan syariah) belum dapat memberikan kontribusi seperti diharapkan. Maka agar Perbankan Syariah dapat berperan mendorong masyarakat dalam kegiatan produksi (sektor riil) untuk memproduksi harta/uang, harus dicari upaya meningkatkan pembiayaan berbasis bagi hasil. Pertanyaan yang muncul kemudian adalah upaya apakah yang dapat dilakukan untuk mendorong agar pembiayaan berbasis bagi hasil dapat ditingkatkan sehingga dapat menjadi *core bisnis* perbankan syariah?

LANDASAN TEORI

¹Marthon (2004), 135

² Ascarya (2004), 3

Bank Syariah merupakan lembaga keuangan dengan karakter sistem berbeda dengan bank konvensional dengan sistem berbasis bagi hasil. Bagi hasil dilakukan sesuai kesepakatan besar nisbah bagi hasil yang telah disepakati dalam kontrak kerjasama. Mekanisme bagi hasil ini dapat diperhitungkan bagi untung bersih pendapatan total atau bagi hasil didasarkan total pendapatan yang diterima. Kedua mekanisme ini dihitung setelah dikeluarkan biaya-biaya. Aplikasi umum di Indonesia, pada sisi bank berperan selaku pengelola dana (*muḍârib*) dari nasabah selaku penabung (*ṣâhibul mâl*) dipakai metode pembagian keuntungan. Pada sisi nasabah bertindak selaku *mudharib* (pengguna dana) dari Bank selaku *sahibul mal* (pemodal) dipakai metode pembagian pendapatan.

Sistem berbasis hasil ini akan melibatkan lebih banyak pihak yang bekerjasama di sektor riil sehingga menciptakan manfaat lebih besar dalam pertumbuhan ekonomi yang sebenarnya yang disertai pemerataan pendapatan untuk keadilan sosial melalui pembagian pendapatan yang berimbang dalam aktivitas pembangunan ekonomi. Pembagian keuntungan dalam sistem berbasis bagi hasil pada sisi hasil produksi, terbukti mendorong peningkatan produktivitas pelaku usaha dan efisiensi alokasi modal.

Hasil riset dalam tabel 1, memberikan gambaran efektivitas instrument pembiayaan perbankan syariah bagi pertumbuhan ekonomi dalam pengurangan kemiskinan, pengangguran dan inflasi³, sebagai berikut:

Tabel 2. Kontribusi dalam Pertumbuhan Ekonomi oleh Perbankan Syariah

Pembiayaan	Pengurangan Kemiskinan	Pengurangan Pengangguran	Pengurangan Inflasi
Mudharabah	Positif	positif	positif
Musarakah	Positif	positif	positif
Istishna	Positif	positif	Negatif
Salam	Positif	positif	Negatif
Murabahah	Negatif	negatif	Negatif
Ijarah	Negatif	negatif	Negatif

Dari tabel di atas terlihat bahwa skim pembiayaan yang tepat dimana member kontribusi positif bagi pengurangan kemiskinan, pengangguran dan inflasi sebagai pendorong percepatan pembangunan yang diikuti kesejahteraan ekonomi masyarakat adalah pembiayaan bagi hasil (*mudharabah/musarakah*), yang tentunya harus dilaksanakan secara profesional.

Penyebab mendasari minimnya pembiayaan perbankan syariah berbasis bagi hasil

a. Faktor Internal Perbankan Syariah

1. Peranan bank syariah memiliki keterbatasan saat berperan selaku investor. Pembiayaan berbasis bagi hasil umumnya bersifat jangka waktu panjang, tidak bisa dibiayai dana jangka pendek yang merupakan sumber dana dominan perbankan syariah
2. Resiko yang besar
Perbankan selaku penyedia kebutuhan modal usaha, bank tidak dibolehkan ikut dalam operasional pengelolaan usaha, namun harus menanggung sebagian atau keseluruhan kerugian. Resiko semakin bertambah dengan tidak adanya dari nasabah *Collateral* dan *Personal Guarantee*.
3. Keterbatasan SDM yang kompeten dan profesional di bidang perbankan syariah.
Sumber daya manusia yang dipekerjakan pada bank syariah ternyata sebagian besar berasal dari perbankan konvensional (hampir 60% berdasarkan data Direktorat perbankan syariah Bank Indonesia), sehingga membawa pengaruh terhadap prinsip cara berpikir dan bekerja seringkali masih sama seperti bankir konvensional.
Apabila diharapkan aplikasi sesuai nilai-nilai syariah, maka adalah wajar apabila diutamakan pekerja bank syariah direkrut yang menguasai atau setidaknya memiliki pengetahuan ekonomi syariah. Namun faktanya, 90% pekerja perbankan syariah tidak punya *background* pendidikan

³ El-Ghattis (2010)

ekonomi syariah⁴. Kondisi ini yang diamati membawa pola berpikir konvensional begitu mendominasi dalam prakteknya.

Kondisi ini pada akhirnya juga membuat bank syariah terlihat seperti "enggan" untuk menyalurkan pembiayaan bagi hasil diakibatkan mendapat kesulitan menangani pembiayaan bagi hasil akibat kualitas pekerja/pegawai bank syariah.

Pembiayaan bagi hasil dianggap lebih sulit ditangani, sehingga lebih disukai untuk menangani pembiayaan murabahah. Dari sisi hubungan dengan nasabah, pembiayaan bagi hasil mempersyaratkan perlunya mengenal nasabah secara mendalam agar tidak terjadi *Adverse Selection* dan *Moral Hazard* oleh mudharib. Dari sisi pendapatan, pembiayaan bagi hasil lebih sulit untuk dipahami karena keuntungan tidak dapat diprediksi dan tergantung informasi keuntungan yang diperoleh dari mudharib. Murabahah jauh lebih mudah ditangani dan dapat mudah diprediksi dengan hanya melihat dasar harga pokok ditambahkan keuntungan yang disepakati dalam transaksi. Hal ini menjadi satu faktor mengapa pembiayaan murabahah menjadi begitu dominan digunakan di bank syariah.

4. Strategi Pemasaran kurang efektif terkait terjadi pergeseran strategi pemasaran lembaga keuangan syariah menjadi penggunaan kualitas layanan sebagai *foreground* yang diikuti dengan pemenuhan syariah Islam sebagai syarat wajib (*necessary condition*) pada background, sehingga pemenuhan syariah Islam tidak lagi menjadi nilai jual utama (*foreground*)⁵
 5. Kesulitan melakukan pengawasan ditambah biaya informasi dan monitoring yang meningkat pada pembiayaan bagi hasil (terutama *mudharabah*), sehingga akan mengurangi keuntungan.
- b. Faktor Eksternal Perbankan Syariah

1. Nasabah

Penyebab utama sedikitnya penyaluran pembiayaan berbasis bagi hasil adalah akibat keengganan bank syariah menyalurkan pembiayaan jenis ini akibat kemungkinan *mudharib* dapat melakukan *Moral Hazard* dan *Adverse Selection*.

Pengertian *Moral hazard* dapat diartikan dimana saat risiko pekerjaan, yang dalam hal ini dikerjakan oleh mudharib, akibatnya ditanggung pihak yang lain, dalam hal ini bank. *Moral Hazard* ini menyangkut resiko kerugian yang dapat ditanggung bank akibat adanya *hidden action* (tindakan terselubung) yang disembunyikan mudharib. Dalam hal ini, bank memiliki resiko kerugian ketika mudharib mengerjakan sesuatu yang memiliki resiko yang lebih besar dari yang sudah disepakati dalam kontrak atau melakukan pelanggaran yang dapat merugikan *shahibul mal* atau hanya menguntungkan mudharib⁶.

Adverse selection menyangkut resiko kerugian yang dapat ditanggung bank akibat adanya *hidden action* (tindakan terselubung) yang disembunyikan mudharib, karena mudharib mempunyai data informasi mengenai pekerjaan yang tidak diketahui oleh bank. *Mudharib* lebih mengetahui tingkat kesulitan, proses kerja, kondisi pasar, pengetahuan bahan serta biaya-biaya variabel⁷. Bank sebagai *shahibul maal* mempunyai resiko besar karena sangat tergantung dari kejujuran dan keakuratan informasi dari mudharib. Bila hal ini tidak dipenuhi, bank tidak mengetahui berapa sebenarnya keuntungan dari pekerjaan tersebut yang dihasilkan *mudharib*⁸. Kedua hal tersebut diatas dapat terjadi karena adanya *administrative problem* (*non-standardized accounting, bad debt*) dan *asymmetric information*⁹. *Administrative problem* dapat terjadi pada saat nasabah tidak memiliki pembukuan yang baik terstandar atau tidak membuat laporan keuangan yang sebenarnya. Banyak ditemukan juga pengusaha yang punya itikad tidak baik membuat pembukuan ganda. Nasabah ini akan melaporkan kepada bank, pembukuan dengan keuntungan yang lebih kecil. Sebaliknya juga sering terjadi, nasabah membuat perhitungan proyeksi keuntungan yang lebih tinggi dari proyeksi sebenarnya dengan maksud untuk dapat meyakinkan bank.

⁴ Al-Arif (2011), 324-325

⁵ Karim, (2007)

⁶ Sadr (2000), 487-499.

⁷ Wadhan (2008)

⁸ Karim (2013), 213-214

⁹ Sugema (2007)

Sedangkan *asymmetric information* adalah kondisi yang menunjukkan sebagian investor mempunyai informasi dan yang lainnya tidak memilikinya (Jogiyanto, 2000: 369). Jadi disini nasabah mempunyai informasi mempunyai informasi lebih yang tidak dilaporkan kepada bank.

Hambatan selanjutnya dari sisi nasabah adalah nasabah enggan menggunakan sistem bagi hasil karena sistem bunga telah menjadi sistem yang biasa digunakan nasabah. Nasabah yang sudah terbiasa, merasa lebih nyaman dan mudah dengan perhitungan sistem bunga.

2. Pemerintah dan regulasi

Dukungan pemerintah sebagai regulator untuk mendorong terbentuk dan berjalannya sistem perbankan syariah dengan baik dirasakan sangat kurang. Terlihat dari kurangnya inisiatif-inisiatif untuk membuat peraturan dan institusional yang dapat menggenjot penggunaan pembiayaan berbasis bagi hasil. Misalnya tidak ada inisiatif untuk mengupayakan agar penggunaan pembiayaan bagi hasil dalam proyek pemerintah.

Aspek Komitmen dari pembuat dan pelaksana kebijakan perbankan syariah atas pelaksanaan prinsip-prinsip syariah yang masih rendah. Prinsip perbankan yang dijalankannya masih banyak yang jauh dari ketentuan syariah itu sendiri¹⁰, sehingga yang terjadi justru disinyalir perbankan syariah meraup keuntungan 'bunga' yang jauh lebih besar bila dibandingkan dengan perbankan konvensional¹¹. Tidak ada kesepahaman dalam aturan-aturan syariah dan prosedur operasional yang seragam tidak ada lembaga yang membinakan mengawasi nasabah yang berperan sebagai *mudhârib*¹².

METODOLOGI PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam tulisan ini adalah dengan menggunakan studi pustaka yang diperoleh dari beberapa sumber. Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif menggambarkan bagaimana upaya untuk peningkatan peran perbankan syariah dalam pembangunan dengan mendorong kemajuan sektor riil. Jenis data yang digunakan dalam tulisan ini adalah data kualitatif yang bersumber dari data sekunder, berupa teori-teori, laporan, hasil penelitian dan lain-lain.

Teknik pengumpulan data yang diperlukan dalam tulisan ini adalah dengan metode Studi Kepustakaan, Metode ini digunakan guna menganalisis hasil data yang diperoleh dengan penelusuran pada berbagai sumber referensi yang terkait dengan permasalahan, yang dapat memberikan penjelasan terkait, untuk menggalidasi dasar teori yang terkait permasalahan produk pembiayaan mudharabah di bank syariah dan kemudian mencari solusi dengan analisa data yang ada. Metode analisis data yang digunakan adalah dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yaitu dengan cara memaparkan metode teori peran perbankan syariah dalam pembangunan dengan mendorong kemajuan sektor riil

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi untuk Mendongkrak Pangsa Pasar Prioritas pada Pembiayaan Sektor Produktif (Mudharabah/Musharakah)

a. Faktor Internal Perbankan Syariah

1. Peralihan fungsi Bank Syariah sebagai agen intermediasi menjadi bank investasi Islam

Solusi untuk keterbatasan peran Bank sebagai investor yang dapat diusulkan adalah konsep kemungkinan beralihnya fungsi Bank Syariah sebagai agen intermediasi menjadi bank investasi Islam. Konsep ini dapat memperjelas fungsi, bahwa bank syariah mempunyai fungsi dan tugas utama, baik dalam penghimpunan dana maupun pada penyaluran dana, untuk pembiayaan modal kerja dan investasi. Sebagai bank investasi Islam, akan lebih leluasa jika menerapkan skim bagi hasil dalam operasionalnya

¹⁰ Kartadijaya (2011)

¹¹ Hisyamuddin (2011)

¹² Perwataatmadja, (2002)

Selain itu untuk mengatasi permasalahan *mismatch* (ketidakcocokan) dana bank syariah, yaitu sumber dana yang bersifat jangka pendek sedangkan dana nya digunakan untuk membiayai proyek bagi hasil yang cenderung bersifat jangka panjang maka diperlukannya suatu hubungan kemitraan dengan lembaga keuangan lain, dalam hal ini peran perusahaan asuransi dan pengelola dana pensiun syariah dapat dijadikan sebuah solusi. Hal ini karena sumber dana asuransi dan dana pensiun yang bersifat jangka panjang sehingga dana masyarakat yang dikumpulkan dapat digunakan untuk pembiayaan proyek bagi hasil dengan mekanisme Join Financing maupun melalui instrumen obligasi yang di terbitkan bank syariah

2. Penerapan manajemen risiko dan kerjasama dengan pihak penanggung resiko

Sebagai solusi atas fakto resiko besar yang dihadapi bank syariah, maka pertama harus dilakukan penerapan manajemen risiko. Penerapan manajemen risiko dapat diawali dengan melakukan penyaringan (*screening*) terhadap calon nasabah dan proyek yang dibiayai, karena manajemen pembiayaan bank syariah sangat berkaitan dengan risiko karakter nasabah dan proyek yang akan dibiayai¹³.

Risiko karakter nasabah dapat dilihat dari aspek;

- (a) faktor skill, meliputi kefamiliaran terhadap pasar, mampu mengoreksi risiko bisnis, mampu melakukan usaha yang berkelanjutan, mampu mengartikulasi bahasa bisnis.
- (b) faktor reputasi, meliputi track-recod baik sebagai karyawan, direkomendasikan sumber terpercaya, memiliki jaminan usaha.
- (c) faktor asal usul, meliputi memiliki hubungan keluarga atau persahabatan dengan investor, sebagai pebisnis yang sukses, berasal dari kelas social terpendang. Sementara itu risiko terhadap proyek atau usaha terjadi karena ; pertama, kemungkinan terjadinya kebangkrutan bisnis dan yang kedua adalah jaminan yang diberikan oleh nasabah atas besarnya pembiayaan yang terima.

Kerjasama dengan pihak penanggung resiko

Alternatif solusi yang dapat dilakukan bank syariah adalah bekerjasama dengan pihak lain dalam menanggung risiko¹⁴, antara lain:

1. Adanya lembaga penjamin yang memiliki kredibilitas dan amanah dalam memback-up usaha yang dijalankan dengan sistem musyarakah dan mudharabah.
2. Melibatkan LAZ yang amanah dan profesional sebagai penjamin usaha nasabah.
3. Bank syariah harus mempunyai sasaran dan target kepada usaha yang jelas dan baik prospeknya untuk dikembangkan, tidak hanya sekedar ada jaminan saja yang layak dikembangkan.
4. Bank syariah juga sebaiknya memiliki jiwa entrepreneurship , artinya, mereka juga harus memiliki jiwa pengusaha yang berani mengambil risiko sesuai kemampuan.

Oleh karena itu, dengan kondisi tingkat Suku bunga sekarang ini yang cenderung terus turun, sebenarnya merupakan momentum yang tepat bagi bank syariah untuk meningkatkan jumlah assetnya melalui pengumpulan dana dari nasabah, karena bank syariah dapat memberikan *expected rate of return* yang lebih tinggi dibandingkan dengan *interest rate* bank konvensional.

Dalam kasus mudhârabah dewasa ini kadang dibutuhkan sesuatu sebagai jaminan bagi shâhib al-mâl yang diambil dari amil untuk keamanan modal shâhib al-mâl, maka dibolehkan untuk meminta agunan dari mudhârib. Tetapi jaminan itu pun sebenarnya harus fleksibel, mudah dan tidak menyulitkan bagi mudhârib. Maksudnya adalah jaminan tersebut dapat berbentuk moril yaitu: surat rekomendasi (*tazkiyah*) dari seseorang atau lembaga yang dapat dijadikan penjamin (*Personal Guarantee*), terpercaya dan bertanggung jawab sebagaimana dalam bentuk materil yaitu barang.

3. Prioritas rekrutmen SDM perbankan syariah yang kompeten dan profesional di bidang ekonomi syariah

Sumber Daya Manusia (SDM) yang berada di bank syariah harus diutamakan dari lulusan ekonomi atau perbankan syariah atau minimal memahami dan menguasai sistem ekonomi syariah. Tujuannya adalah agar *sharia compliance* dapat dilaksanakan dengan baik dan keahlian mengenai perbankan syariah dapat dijiwai dan terus diasah.

Sistem syariah memiliki implikasi pada perubahan sikap dan perilaku karyawan dari organisasi yang menerapkannya. SDM yang meyakini dan memiliki keahlian syariah akan memiliki pola pikir sebagai bankir syariah serta mempraktikkan nilai-nilai islami dalam

¹³Muhammad. (2005)

¹⁴Muhammad. (2005).

pekerjaannya di perbankan syariah, sehingga pada gilirannya akan dapat memuaskan kebutuhan konsumen akan layanan perbankan yang benar-benar menerapkan nilai-nilai syariah. Dan akan mengembalikan kembali kepercayaan konsumen yang pernah dikecewakan oleh bankir syariah kelas pemula yang miskin pemahaman syariah dan berpikir seperti bankir konvensional

Perlu perubahan pola pikir. Harus ditanamkan jiwa entrepreneurship dikalangan Bankir Syariah. Perlu ditanamkan pemikiran bahwa sesuai dengan profilnya, bisnis dengan skema bagi hasil adalah resiko tinggi, tapi pengembaliannya juga tinggi¹⁵. Mereka juga harus memiliki jiwa pengusaha yang berani mengambil risiko sesuai kemampuan. Harus didorong untuk membuat preferensi bank syariah menjadikan penyaluran pembiayaan untuk modal kerja dan investasi menjadi prioritas utama.

4. Pengembangan strategi pemasaran dan sinergi antar Bank Syariah

Peningkatan Pelayanan dan Profesionalisme dengan mengedepankan nilai Syariah

Peningkatan peran perbankan syariah tidak bisa dilepaskan dari pendekatan dakwah. Strategi pemasaran pun harus dibenahi kembali. Perlu dikedepankan lagi penggunaan simbolisasi Islam dengan mengedepankan keunggulan atas penerapan nilai-nilai syariah sebagai nilai jual utama (foreground) diikuti penggunaan kualitas layanan sebagai syarat wajib (necessary condition) pada background. Dengan ini harus dikedepankan aplikasi nilai-nilai yang benar-benar sesuai syariah pada produk perbankan syariah.

Untuk mendukung aplikasi strategi ini, bank syariah harus mengedepankan profesionalisme dan mengutamakan *service excellence* kepada customer. Hal ini sebagai upaya menghapus image bahwa bank syariah merupakan bank yang tidak profesional dalam layanan dan hanya menjual brand syariah. Para praktisi bank syariah harus dapat meyakinkan ummat Islam bahwa bank syariah itu lebih baik¹⁶. Penelitian di berbagai negara menunjukkan bahwa faktor pelayanan sangat menentukan pilihan masyarakat dalam memilih bank-bank syariah.

Pengembangan Produk yang menarik, aplikatif dan simple

Produk-produk yang dikembangkan di pasar harus semakin bervariasi dan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Semuanya itu dikembangkan dengan dukungan teknologi informasi dan telekomunikasi yang semakin canggih, sehingga mempermudah urusan konsumen dan meningkatkan efisiensi kegiatan usaha para konsumen. Untuk itu Bank syariah di Indonesia dapat membangun hubungan kerjasama atau berafiliasi dengan lembaga-lembaga keuangan internasional.

Prioritas dukungan pada gerakan ekonomi Islam di sektor riil

Pengembangan perbankan syariah harus diprioritaskan mendukung gerakan ekonomi Islam di sektor riil, seperti kegiatan produksi dan distribusi yang dilakukan Ahad-net, MQ-Net, hotel Sofyan syariah, super market, agrobisnis, Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan gerakan usaha sektor lainnya.

Sinergi antar Bank Syariah

Banyak bentuk sinergi yang bisa dilakukan, seperti Kegiatan Indonesia Syariah Expo atau menggelar kegiatan bersama dalam promosi di TV, Radio, menggelar workshop dan training ulama dan dosen ekonomi, penerbitan majalah dan buletin dan sebagainya. Demikian pula, dalam produk tabungan dan ATM bersama, bank-bank syariah bisa bersinergi. Bank-bank syariah perlu menghayati filosofi shalat berjamaah. 1 + 1 bukan sama dengan dua, tetapi sama dengan 27.

5. Peningkatan aset dan jaringan bank syariah serta model Linkage Program.

Solusi atas sulit pengawasan, maka dapat diupayakan peningkatan aset dan jaringan bank syariah.

Langkah ini dapat memperlus akses, sehingga dapat lebih menjangkau masyarakat daerah yang belum ada bank syariahnya. Perluasan jaringan juga dapat dilakukan dengan *Office channeling* yang merupakan sebuah langkah baru untuk mempercepat pertumbuhan aset bank syariah, terutama bagi Bank-bank milik pemerintah (BUMN) misalnya Bank BNI dan BRI.

Office Channelling adalah istilah yang digunakan Bank Indonesia (BI) untuk menggambarkan penggunaan kantor bank konvensional dalam melayani transaksi-transaksi syariah, dengan syarat bank yang bersangkutan telah memiliki Unit Usaha Syariah (UUS), seperti Bank BNI Syariah, BRI Syariah, Bank Sumut Syariah, dan lain-lain. Dengan demikian, masyarakat dapat menabung dan

¹⁵ Wahyudi (2013)

¹⁶ Antonio (1999)

mendepositokan uangnya secara syariah di bank konvensional yang memiliki UUS tersebut, sehingga tidak harus datang ke kantor cabang bank syariah¹⁷.

Solusi lain dapat dilakukan untuk menekan biaya informasi dan monitoring, dengan melakukan pola kemitraan dengan Lembaga Keuangan Mikro Syariah, yaitu dengan menggunakan model *Lingkage Program* yang sudah di kenalkan oleh Bank Indonesia, Model *Lingkage Program* ini terdiri dari *Executing* (Pembiayaan ke LKMS dengan *equity financing*), *Join Financing* (pembiayaan bersama), atau *Channeling*. Pola kemitraan dengan Lembaga keuangan mikro ini dilakukan karena lembaga keuangan mikro (BPRS, Koperasi Syariah, BMT) yang tersebar di seluruh pelosok wilayah lebih mengenal kebutuhan jasa keuangan, karakter, adat istiadat dan sifat nasabah setempat, khususnya UMKM sehingga potensi munculnya risiko kredit macet dapat di tekan, selain itu dengan pola kemitraan ini diharapkan dapat menekan biaya monitoring perbankan, karena lembaga keuangan mikro dapat berperan sebagai auditor atau pengawas dan pendamping usaha nasabah dengan efektif dan efisien, karena letak usahanya lebih dekat dengan tempat usaha nasabah yang di biyai.

b. Faktor Eksternal Perbankan Syariah

1. Nasabah

Model *incentive-compatible constraint*

Model *incentive-compatible constraint*¹⁸ dapat diterapkan sebagai konsep solusi mengatasi masalah *adverse selection* dan *moral hazard* oleh mudharib. Aplikasi konsep ini adalah ketika menyalurkan pembiayaan berbasis bagi hasil, bank dapat mensyaratkan batasan yang harus diikuti oleh mudharib. Batasan tersebut yang terdiri empat bagian, yaitu:

1. *Higher Stake In Net Worth*, menerapkan batasan agar porsi modal dari pihak mudharibnya lebih besar dan atau mengenakan jaminan. dalam praktiknya syarat yang dapat diterapkan berupa;
 - (1) penetapan praktiknya : syarat yang dapat diterapkan apabila porsi modal mudharib dalam suatu usaha lebih tinggi, insentifnya untuk berlaku berlaku tidak jujur akan berkurang dengan signifikan, karena pengusaha juga akan menanggung kerugian atas tindakannya.
 - (2) penetapan agunan berupa *fixed asset* pengenaan jaminan juga akan mencegah mudharib melakukan penyelewengan karena jaminan yang sudah diberikan itu menjadi harga dari penyelewengan perilakunya (*character risk*).
 - (3) penggunaan pihak penjamin; seringkali bank sebagai pemilik dana tidak mengenal dekat karakter calon mudharib, oleh karena itu bank dapat meminta agar calon mudharib menyediakan pihak penjamin yang mengenal calon mudharib, dan bersedia menjadi penjamin atas *character risk* calon mudharib.
 - (4) penggunaan pihak pengambil alih utang: Dalam beberapa kasus, pihak penjamin bersedia mengambil alih kewajiban calon mudharib bila terjadi kerugian yang disebabkan *character risk* calon mudharib.
2. *Lower Operating Risk*, menerapkan syarat agar mudharib melakukan bisnis yang risiko operasinya lebih rendah, berupa; penetapan rasio maksimal *fixed asset* terhadap total asset, hal ini dimaksudkan agar dana mudharabah tidak digunakan untuk investasi pada *fixed asset* secara berlebihan.
3. *Unobservable Cash Flow*, menetapkan syarat agar mudharib melakukan bisnis dengan arus kas yang transparan, berupa;

Pertama, monitoring secara acak atau inspeksi secara mendadak karena bisnis mudharib arus kas nya tidak dapat diketahui secara transparan oleh pemilik dana. Metode ini biasanya di terapkan pada; (1) bisnis yang skala usahanya tidak cukup besar untuk dilakukan monitoring secara periodik,(2) bisnis yang musiman atau berjangka pendek.

Kedua, monitoring secara periodik, Dalam metode ini, mudharib di dorong untuk menyiapkan laporan periodik atas bisnis yang di biyai oleh dana mudharabah. Ketiga, melibatkan pihak ketiga sebagai auditor yang akan memeriksa kebenaran laporan keuangannya.
4. *Non-controllable Cost*, menetapkan syarat agar mudharib melakukan bisnis yang biaya tidak terkontrolnya rendah dalam praktiknya syarat yang diterapkan adalah;

¹⁷ Arifin (2000)

¹⁸ Muhammad. (2005)

- (1) *Revenue sharing*, metode ini dilakukan untuk mengurangi timbulnya perselisihan terutama atas biaya-biaya yang timbul.
- (2) Penetapan *minimal profit margin*; metode ini dilakukan untuk mengantisipasi adanya indikasi bahwa mudharib lebih mementingkan volume penjualan yang besar dengan mengorbankan tingkat profit marjinnnya sehingga dapat merugikan pihak bank sebagai pemilik dana.

Langkah ini bisa dimaksimalkan melalui database yang aktual, rinci, dan faktual, sambil terus mencari dan menemukan format usaha yang sesuai dengan iklim usaha tersebut.

Solusi yang juga dapat ditawarkan yaitu dengan cara mempekerjakan orang dalam perusahaan yang dibiayai dengan skim bagi hasil¹⁹. Orang tersebut menjadi wakil bank syariah dan dalam mu'âmalah hal ini biasa disebut dengan wakâlah. Wakil tersebut dapat mewakili bank syariah dan bertanggungjawab terhadap pembiayaan yang diberikan kepada klien sama seperti tanggung jawab bank syariah terhadap kliennya.

Gerakan edukasi rasional

Solusi atas masalah sebagian nasabah sudah terbiasa dengan sistem bunga bank dapat dilakukan melalui upaya gerakan edukasi rasional kepada masyarakat tentang keunggulan sistem syariah dan keburukan dampak sistem ribawi²⁰. Oleh karena itu, kita perlu menggunakan pendekatan rasional komprehensif, yaitu pendekatan yang menggabungkan antara pendekatan rasional, moral dan spiritual.

- 1) Pendekatan rasional meliputi pelayanan yang memuaskan, tingkat bagi hasil dan margin yang bersaing, serta kemudahan akses dan fasilitas. Pendekatan rasional juga bermakna menggunakan akal sehat dan cerdas dalam memilih bank syariah.
- 2) Pendekatan moral-etis adalah penjelasan rasional tentang dampak sistem ribawi bagi ekonomi negara, bangsa dan masyarakat secara agregat, dan dampaknya terhadap ekonomi dunia. Dengan penjelasan itu, secara moral, tanpa memandang agama, semua orang akan terpanggil untuk meninggalkan sistem riba.
Untuk menumbuhkan awareness (kesadaran) masyarakat terhadap ekonomi syariah, perlu juga dikampanyekan nilai tambah dari sistem ekonomi syariah dibandingkan sistem ekonomi yang ada pada saat ini. Peningkatan kepedulian social dengan konsep persaudaraan.
- 3) Pendekatan spiritual adalah pendekatan emosional keagamaan dengan mengedepankan sistem dan label syariah yang melekat pada bank syariah. Perlu dilakukan pengembangan kesadaran akan pentingnya pelaksanaan hukum syariah dengan edukasi dan sosialisasi tentang nilai-nilai syariah, terutama edukasi tentang larangan riba.

2. Pemerintah dan Regulasi

Mendorong kebijakan yang dapat mempromosikan penggunaan pembiayaan bagi hasil

Pemerintah dapat mendorong penggunaan bagi hasil untuk proyek-proyek pemerintah. Juga dapat didorong untuk pemberian berupa apresiasi dan insentif kepada bank syariah yang efektif menyalurkan produk pembiayaan bagi hasil melalui penilaian kinerja, maupun insentif yang berupa pemotongan pajak bagi hasil keuntungan.

Shariah Compliance yang Sistematis

Harus dilakukan upaya *Shariah Compliance* yang Sistematis, diawali dengan membuat aturan dan regulasi yang tepat, terstandarisasi, dan sesuai dengan prinsip syariah Kegiatan perbankan syariah tersebut perlu diawasi dan dimonitoring oleh pemerintah (Bank Indonesia) bekerja sama dengan Dewan Syariah secara tegas dan sistematis.

Dewan Pengawas Syariah harus lebih meningkatkan perannya secara aktif, terutama dalam melakukan pengawasan aspek syariah. Perlu dibentuk Dewan Pengawas Syariah di daerah untuk dapat menampung pengaduan yang terjadi di masyarakat.

Para praktisi bank syariah, wajib mengikuti pengajian atau training ekonomi syariah secara berkelanjutan. Bank-bank syariah harus menjadi uswah hasanah dalam penerapan GCG (Good Corporate Governance) yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan kepercayaan publik kepada bank syariah.

¹⁹Tanjung (2013)

KESIMPULAN

Perbankan syariah seharusnya lebih inovatif untuk mengembangkan produk-produk pembiayaan yang mengutamakan investasi kepada sektor riil seperti kredit mudharabah dan musarakah ini. Terbukti dalam penelitian terdahulu bahwa pembiayaan Mudharabah dan Musharakah dapat memberikan kontribusi yang komplit dalam mengurangi kemiskinan, pengangguran dan inflasi. Apabila perbankan syariah ingin berkontribusi dalam pembangunan, maka perbankan syariah harus dominan menyalurkan pembiayaannya kepada sektor yang dapat memberi efek positif dalam pembangunan, yaitu sektor produktif (muḍârabah/musharakah) tersebut.

Strategi yang dapat dilakukan oleh perbankan syariah untuk meningkatkan pangsa pasar perbankan syariah dengan prioritas pada Pembiayaan Sektor Produktif (Mudharabah/Musharakah) : (a) Internal bank Syariah: (1) Peralihan fungsi Bank Syariah sebagai agen intermediasi menjadi bank investasi Islam, (2) Penerapan manajemen risiko peningkatan asset dan jaringan bank syariah, (4) Prioritas rekrutmen SDM perbankan syariah yang kompeten dan professional di bidang ekonomi syariah, (5) Peningkatan asset dan jaringan bank syariah serta model Linkage Program; (b) Eksternal bank syariah : (1) Nasabah, dengan penerapan konsep *incentive-compatible constraint* dan Gerakan edukasi rasional, (2) Regulasi dan Pemerintah, dengan mendorong kebijakan yang dapat mempromosikan penggunaan pembiayaan bagi hasil dan pelaksanaan *Shariah Compliance* yang Sistematis

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Al-Arif, M. Nur Rianto (2011). *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, Era Adicitra Intermedia, Solo
- [2] Antonio, Muhammad Syafi'i (2001). *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, Gema Insani Press, Jakarta
- [3] Antonio, Muhammad Syafi'i (1999) *Bank Syariah Bagi Bankir & Praktisi Keuangan*, Bank Indonesia dan Tazkia Institute, Jakarta
- [4] Arifin, Zainul (2000). *Memahami Bank Syariah: Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*, Alva Bet, Jakarta
- [5] Ascarya dkk, Working Paper: Dominasi Pembiayaan Non-Bagi Hasil di Perbankan Syariah, h. 3.
- [6] El-Ghattis, Nedal (2010). Islamic Banking's Role in Economic Development: Future Outlook, diakses 30 Juli 2018 dari <http://www.cba.edu.kw/wtou/download/conf4.html>
- [7] Harahap, Sofyan S. (2003). *Pelajaran Dari Krisis Asia*, Pustaka Kuantum, Jakarta
- [8] Iska, Syukri (2012). *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia dalam Perspektif Fikih Ekonomi*, Fajar Media Press, Yogyakarta
- [9] Hisyamuddin (2011). *Dilema Perbankan Syariah Nasional: Antara Kebutuhan, Kenyataan dan Keharusan*, Mitra Abadi Press, Bandung
- [10] Karnaen A. Perwataatmadja, „Upaya Memurnikan Pelayanan Bank Syariah, Khusus Pembiayaan Murabahah Dan Mudhârabah di Indonesia“, Makalah Pada Komisi Ahli Perbankan Syariah Bank Indonesia, Jakarta, April 2002, h. 13.
- [11] Karim, Adiwarman A. (2013), *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta

- [12] Karim, Adiwarmen A. (2007), Pengembangan Ekonomi Islam dan Perannya dalam Peningkatan Kesejahteraan Umat, Jurnal Tarjih, edisi ke-9, Januari 2007, Majelis Tarjih dan Tajdid, PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
- [13] Kartadijaya, Usman (2011), Menyoroti Fenomena Perbankan Syariah di Indonesia, PT.Insan Madani, Bandung
- [14] Mannan, M. Abdul (2001). *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, PT.Dana Bhakti Wakaf, Yogyakarta
- [15] Marthon, Said Sa'ad (2004). *Ekonomi Islam di Tengah Krisis Global*, Zikrul Hakim, Jakarta
- [16] Muhammad (2005). *Manajemen Bank Syariah*, Unit Penerbit dan Percetakan (UPP) AMP YKPN, Yogyakarta
- [17] Muhammad. (2005). Permasalahan Agency Dalam Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah di Indonesia. Disertasi. Yogyakarta: UII Yogyakarta
- [18] Perwataatmadja, Karnaen A. (2002). Upaya Memurnikan Pelayanan Bank Syariah, Khusus Pembiayaan Murabahah Dan Mudhârabah di Indonesia, Makalah Pada Komisi Ahli Perbankan Syariah Bank Indonesia, Jakarta, April 2002, h. 13.
- [19] Sugema, Iman. (2007). *Islamic Banking: The Fact and Challenges*. SEconD 2007. Jakarta: Forum Studi Islam FE UI
- [20] Sadr, Kazem and Zamir Iqbal (2000). "Choice of Debt or Equity Contract and Asymmetrical Information: An Empirical Evidence," Conference Papers, Fourth International Conference on Islamic Economics and Banking Loughborough University, UK
- [21] Naqvi, Syed Nawab Haidar (2003), *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam*, Pustaka Pelajar, Yogyakarta
- [22] Tanjung, Hendri dan Abrista Devi (2013). *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, Gramata Publishing, Jakarta
- [23] Wadhan (2008). Moral hazard dan Agency Cost (Pencenderaan Kontrak Bisnis dalam Perspektif Ekonomi Islam) Al-Ihkam Jurnal Hukum dan Pranata Sosial, VOL III, NO. 2,
- [24] Wahyudi, Imam (2013), *Manajemen Risiko Bank Islam*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta